

## 『J.LEAGUE FANTASY CARD』がサービス開始から好調な進捗 ～1月度の売上高は計画比+39%増を達成し、新規登録者数は7.5万人を突破～

株式会社マイネット（東京都港区、代表取締役社長：岩城 農）が公益社団法人日本プロサッカーリーグ（本社：東京都千代田区、チェアマン：野々村 芳和、以下「Jリーグ」）と協業し展開するスポーツDX事業『J.LEAGUE FANTASY CARD（以下、JFC）』は、サービス開始以来、当初の想定を大きく上回る極めて順調な進捗を見せています。本サービスは、熱量の高いユーザー層の支持を背景に、売上高において計画比139%（+39%増）という極めて良好な実績を記録しました。2月8日時点での新規登録者数は7.5万人を突破しており、高い継続率を維持しながらファンコミュニティが急速に拡大しています。

特に本事業の成長を牽引しているのが、パック販売とマーケットプレイスが連動した強力な稼働状況です。販売有償パック数は累計26万枚を超え、「BASIC PACK Vol.1」や「Vol.2」を含む計5つのシリーズが発売直後に即時完売（SOLD OUT）となるなど、市場からの圧倒的な需要が確認されています。



さらに、マーケットプレイスにおける取引件数は6.9万件に達しており、二次流通市場が早期に成熟したことで、カードの資産価値が担保され、さらなる購買意欲を喚起する正の循環が生まれています。

また、JFC内では「集めて、遊ぶ」という体験が深く定着し、経済循環が極めてアクティブに機能している点も大きな特徴です。ユーザーによるカードの合成回数は15.3万回を突破し、最高レアリティである★5カードが570枚以上生成されるなど、ゲーム内での活発なアクションが収益化を支えています。ファンエンゲージメントの高さは数値にも顕著に表れており、特典応募数は35万件という驚異的な規模に到達しました。デジタル上の体験に留まらず、リアルカード化対象枚数も3.1万枚にのぼるなど、オンラインとオフラインを融合させた独自の価値提供が、高密度かつ自律的な収益エコシステムを確固たるものにしていきます。

マイネットは今後も、この強固なビジネスモデルを基盤として、新たなファンエンゲージメントの創出と、持続的な企業価値の向上に邁進してまいります。

【マイネットグループ】 <https://mynet.co.jp>

「Make COLOR - 毎日に感動を -」をミッションとして掲げ、ゲーム事業で培った強みを活かして様々な領域で事業展開を行うエンターテインメント企業。

ゲーム事業では、累計80本を超えるタイトル運営で培った運営力や企画・開発力を軸に、新規開発から部分受託といった新領域の拡大を積極的に推進。

新規事業では、選手の実成績に連動してポイントや勝敗が変動するファンタジースポーツを提供するスポーツDX領域と、総合的なソリューション提供を異業種向けに行っているBtoBソリューション領域を展開。

【本件に関する問い合わせ先】

株式会社マイネット IR担当

お問合せフォーム：<https://mynet.co.jp/ir/contact>